

XLVIII Legislatura

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 1977 de 2018

Carpetas Nos. 2094 de 2017 y 3061 de 2018	Comisión de Industria, Energía y Minería

ADQUISICIÓN DE CEMENTO PÓRTLAND POR PARTE DEL ESTADO

Normas

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL

Se establecen modificaciones a la Ley N° 19.307

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 5 de diciembre de 2018

(Sin corregir)

Presiden: Señores Representantes Amin Niffouri, Vicepresidente y Carlos Varela Nestier, (ad hoc).

Miembros: Señores Representantes Julio Battistoni, Fabián Monteghirfo, Washington Umpierre y Walter Verri.

Invitados: Por la Compañía Industrializadora de Minerales S.A. (CIMSA) Cemento Charrúa, escribano Ricardo Scaglia, Presidente e ingeniero Iván Vasilev, Gerente General.

Por la Dirección Nacional de Telecomunicaciones y Servicios de Comunicación Audiovisual (DINATEL), ingenieros Rodrigo Díaz, Director y Nicolás Antoniello, asesor.

Secretaria: Señora Marcela Castrillón.

Prosecretaria: Señora Margarita Garcés.

=====II=====

SEÑOR PRESIDENTE (Amín Niffouri).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Dese cuenta de los asuntos entrados.

(Se lee:

CIMSA -(COMPAÑIA INDUSTRIALIZADORA DE MINERALES S.A.) CEMENTO CHARRÚA. Solicitud de audiencia a efectos de dar a conocer la actividad de la empresa y sus planes para la industria del cemento en el país.

CONVOCATORIA A LA SEÑORA MINISTRA DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y MINERÍA. Los señores Representantes Rodrigo Goñi y Amín Niffouri presentan nota para que se convoque a la señora Ministra a fin de analizar la realidad de la industria láctea y considerar medidas para incentivar la inversión en la planta de Pili S.A y viabilizar la reapertura de Ecolat).

——La Comisión da la bienvenida al escribano Ricardo Scaglia y al ingeniero Iván Vasilev, representantes de la empresa Cimsa S.A., quienes nos enviaron nota para ser recibidos y contarnos sobre el trabajo de la compañía y sobre el proyecto que se trabajó en Comisión.

SEÑOR SCAGLIA (Ricardo).- Soy presidente de la firma Cimsa S.A., que gira en plaza con el nombre de Cemento Charrúa, producto que vendemos.

Agradecemos a los señores diputados que hayan aceptado nuestra propuesta de venir a informar sobre cómo vemos al cemento y qué ha hecho nuestra empresa hasta ahora. En breve, mostraremos un video corto que detalla los avances de la empresa.

Tenemos dos conocidos accionistas, Lugano y Godín, quienes nos hicieron llegar *mails*. Me gustaría leerlos desde mi celular. El de Lugano dice lo siguiente: Señor presidente de la Comisión de Industria, Energía y Minería de la Cámara de Diputados: vaya un pedido de disculpas por no estar presente y un saludo desde San Pablo. Estoy seguro de que mis compañeros de Cimsa allí presentes podrán relatar con claridad por qué decidimos apostar, creer e invertir en Uruguay. Saludos. Diego Lugano.

El *mail* de Godín, que escribió anoche, tarde, desde Madrid, dice lo siguiente: Señor presidente de la Comisión de Industria, Energía y Minería: por razones de trabajo que comprenderán, me veo imposibilitado de compartir este espacio de participación republicana y democrática. Seguramente, el Cuerpo que usted preside será el ámbito propicio para conocer de primera mano la apuesta de Cimsa por el Uruguay. Creemos en el Uruguay, sus reglas de juego claras y su certeza jurídica. Así se lo digo a mis compañeros, siempre que me preguntan por mí país. Recibimos con orgullo nuestra condición de uruguayos por el mundo y lo hacemos, tanto como empresarios como en nuestra condición de hombres de fútbol. Amo a mi país y seguiré aportando todo lo que pueda para que siga creciendo y generando más y más puestos de trabajo. Un abrazo desde Madrid, Diego Godín.

Cimsa se creó en el año 2004. Durante el primer gobierno de Tabaré Vázquez se aprobó la promoción de la empresa, pero lamentablemente no se pudo desarrollar. La empresa estaba integrada por capitales argentinos, brasileños y uruguayos. Se trabó la empresa y no pudo entrar en funcionamiento. A principios de 2014, vimos la posibilidad de negocio en el área del cemento y empezamos a gestar este negocio. Con Lugano y Godín, fuimos a hablar no menos de tres veces con el entonces presidente José Mujica y

le explicamos cómo iba a ser el desarrollo del negocio. Primero, se iba a hacer una inversión muy importante y se iba a importar para ir ganando un poco de clientela. Después, seguiríamos adelante con la fabricación y molienda de la producción de cemento.

Así lo estamos haciendo. El entonces presidente nos apoyó totalmente. También se lo planteamos a la actual vicepresidenta, Lucía Topolansky. Empezamos nuestra actividad. Ya se llevan invertidos unos US$ 50.000.000. No se han gestionado créditos. Salvo los créditos de trabajo, todavía no se han pedido créditos. Lógicamente, se van a pedir en algún momento. Es mucho el sacrificio del inversor que pone el dinero todos los días. El inversor cree en el país, en sus reglas claras; cree que no le van a cambiar las condiciones de juego.

En base a eso, también se empiezan las obras. Se tramita la autorización de la Dinama en silencio. Nuestros accionistas, como son públicos, prefieren hacer todo en silencio. Nos llevó dos años hacer las gestiones para obtener la autorización en la planta de molienda de Peñarol. Ahí estará funcionando nuestro molino el año próximo. El mes que viene, nos mudaremos allí para desarrollar nuestra operativa comercial. Se trata de un predio que se adquirió al poco tiempo que compramos la empresa.

Mostraremos un video corto, que no dura más de cinco minutos; las tomas que se ven tienen dos meses, pero se ha adelantado mucho. Tuvimos la autorización de lo que van a ver en Peñarol el 4 de enero de este año; lo decimos con orgullo. Van a ver lo que hizo nuestra gente. Trabajando directamente con nosotros hay sesenta y dos personas; indirectamente, hay veintidós. Hace dos años y medio que estamos. En los próximos años, pensamos llegar a tener unas doscientas personas. Venimos cumpliendo con todas las reglamentaciones.

SEÑOR VERRI (Walter).- Nuestro saludo para Godín y Lugano.

Ustedes dicen que en algunos meses pueden llegar a tener doscientos empleados. ¿Cuál es la expectativa de producción para tener doscientos empleados?

SEÑOR SCAGLIA (Ricardo).- Cimsa está en Treinta y Tres y en Peñarol.

En Treinta y Tres estamos terminando un horno inicial. Pensamos que a fines de 2020 estaremos produciendo el clínker. Ya tenemos el molino funcionando. Está todo el proceso hecho.

Hemos hablado en reiteradas oportunidades con la presidenta de Ancap, ingeniera Marta Jara, y con la ingeniera Laura Saldanha y les hemos propuesto hacer sinergias: comprarles clínker, moler, exportar. Pero no hemos tenido eco. Como dijo la señora ministra de Industria, Energía y Minería, Ancap, en muchas ocasiones compra a cemento Artigas. Nosotros tenemos nuestro laboratorio que, según nos dicen, es de punta en Sudamérica. Compramos una bolsa y otra, las analizamos y no hay nada de diferencia; ni una coma.

Cuando se quiere regular algo, hay que ver la contracara de la moneda, a quién se afecta. Esta empresa tiene 90% de capitales uruguayos; trabajan uruguayos. Hemos contratado a la Facultad de Ingeniería. Se han tomado todas las previsiones. Como dije, el 4 de enero tuvimos la autorización y allí empezaron las obras fuertes. Es importante que nos escuchen. Toda ley tiene la letra fría y el espíritu. El espíritu es: ayudemos a Ancap. Está bien. Y del otro lado, en donde también hay otros uruguayos, ¿qué pasa con el espíritu?

En el video se mostrará primero lo que tenemos en Treinta y Tres, que hemos puesto a disposición. El año que viene tendremos pronto el horno y el molino. Eso está

destinado a Brasil. También viene un horno más grande. Calculamos que en tres años lo tendremos pronto, mirando la exportación. También se piensa en algo del mercado interno del norte, que abastecemos.

En Peñarol hay una planta de molienda. Se acaba de comprar un molino muy importante, de 250.000 toneladas por año. En esta etapa, propusimos a Ancap comprarle clínker, pero no se puede firmar contrato porque no podemos contar con el abastecimiento seguro. Esa es la causa por la cual no nos venden. Mientras tanto, terminamos nuestra obra. Uno no puede poner toda una planta y después decir: "Ahora vamos a hacer el mercado". Sería una empresa condenada a quebrar. Entonces, buscamos los mecanismos, y les presentamos al expresidente y a todas las autoridades -a las actuales también- cómo funciona la empresa, y se nos apoyó. Venimos cumpliendo con todos los requisitos que nos puso el gobierno.

Resumiendo, podemos decir que para fines del año que viene en Treinta y Tres vamos a lograr una producción total de unas 100.000 toneladas, es decir, el 10% del mercado uruguayo. Aquí, para mediados del año que viene, podemos llegar a tener la cuarta parte del mercado uruguayo de la molienda -nosotros solo tenemos el 5% del mercado; vamos creciendo lentamente en base a nuestra calidad: si bien tenemos igual precio, la calidad nos diferencia-, y ese producto va a ser destinado a Argentina y a Paraguay, ya que estamos a punto de ser autorizados para exportar lo que se muela en nuestro país.

SEÑOR VASILEV (Iván).- Buenos días.

Quisiera hacer una aclaración al señor diputado Verri. Entiendo por dónde viene la pregunta sobre la cantidad de personas y la producción, y si no estamos creando un monstruo difícil de controlar. Yo, como ingeniero, entiendo la pregunta.

La capacidad de producción que tenemos instalada en el molino de Treinta y Tres es de 40 toneladas por hora, y la capacidad que vamos a instalar y que va a estar funcionando en molienda en Peñarol será de 50 toneladas por hora.

Básicamente, el negocio fue apostar a un área comercial dentro de Uruguay con el fin de hacer una penetración de Cemento Charrúa por su calidad. En función de ello, trabajamos en forma paralela en la posibilidad de la exportación, y estamos muy avanzados al respecto. Inclusive, ya estamos instalados como empresa en Brasil, y nos están certificando. Este mes se terminan las certificaciones para las exportaciones hacia Brasil y Paraguay. Entonces, la producción mayoritaria de Cimsa apunta al mercado exterior. Por eso -como decía el escribano Scaglia-, serán unas doscientas personas cuando se llegue al tope de producción.

SEÑOR SCAGLIA (Ricardo).- Como podrán observar en el video, lo que vemos es la planta en Treinta y Tres.

Creo que nuestro error fue no haber invitado previamente a la Comisión para que viera nuestras instalaciones, que están a las órdenes. Por supuesto, están invitados desde ahora pero para la inauguración de la planta en Peñarol que se llevará a cabo el año que viene.

Como pueden ver, este grupo de gente es el que trabaja con nosotros. Es un grupo muy unido con los capitanes -tienen una comunicación muy particular con ellos-, y con el barrio. El *baby* fútbol del barrio estaba con las rifas tratando de lograr un objetivo y nunca podían llegar. Hoy, somos nosotros quienes apoyamos a todas las familias del barrio de Peñarol cuyos chicos juegan al fútbol.

SEÑOR VASILEV (Iván).- Como decía el escribano Scaglia, se trata de un equipo de *baby* fútbol de una zona muy difícil del barrio Peñarol. Si bien muchos lo deben conocer, los invitaría a que lo vieran.

Podemos decir que el esfuerzo que hacían los chiquilines para contar con indumentaria era muy grande. Nosotros venimos trabajando con el equipo de fútbol infantil de Miramar Misiones, no de Peñarol. En ese equipo juegan chicos y chicas, y aquellos que continúan la escuela, deben mantener sus notas, ya que se hace todo un trabajo de seguimiento detrás que no solo beneficia al deporte. Por eso en la camiseta dice: Cemento Charrúa, de Cimsa. Sentimos satisfacción cuando vamos a los encuentros y vemos a todas las familias que están allí alrededor que, en sus categorías, son más de ciento cincuenta que están formando parte del *baby* fútbol.

Lo que vamos a ver en Treinta y Tres es cuando ingresan los jugadores y el nuevo paquete accionario. Esto no estaba funcionando; faltaba mucha obra y allí solo había seis personas. Treinta y Tres es una zona que también necesita mucha fuente laboral. Trabajamos con la intendencia y fuimos desarrollando esto hasta poner en servicio el molino y empezar la molienda.

SEÑOR SCAGLIA (Ricardo).- En este momento podemos llegar a cargar un camión con cemento a granel en una tolva en seis minutos.

Lo que se ve en el video es de hace dos meses. Se puede observar la molienda, y el clínker, que es lo que queríamos comprar, tratando de hacer sinergia con Ancap, pero no tuvimos éxito y lo debimos importar.

Después de la compra de la empresa en Treinta y Tres, se compró un predio contiguo de varias hectáreas que tiene una cantera de caliza de excelente calidad. Sin duda, tenemos el asiento de caliza más importante del país. Que nadie se preocupe por quedarse sin caliza porque se puede abastecer el consumo hasta por doscientos años.

También hay que ver la importancia que tuvo para la gente cuando Cimsa ingresó al mercado el Cemento Charrúa porque, a pesar de que la calidad del cemento es mejor, lo vendemos exactamente al mismo precio de Ancap desde hace un año y medio. Sin embargo, si aumentan el precio, va a ser difícil vender o competir.

En la siguiente imagen se puede ver la planta de Peñarol. El 4 de enero nos autorizaron y en el verano, cuando terminó la licencia de la construcción, nos pusimos a trabajar. En el galpón que están viendo hoy hay cemento y, el otro falta terminar. Los dos silos están terminados y ya se instaló la balanza para los camiones. Por ejemplo, ese galpón de techo azul que estamos viendo está totalmente terminado y tiene cemento adentro.

El mes que viene, cuando se termine la licencia, esperamos estar allí y poder tener todo nuestro centro de distribución en Peñarol.

En la siguiente imagen podrán ver el momento en el que el molino llegó al puerto. Se trata de un molino alemán muy importante que se compró este año, se trajo ahora y se está instalando. Vamos a aumentar la cantidad de empleos para la construcción de este molino, porque lo hacemos con personal propio, con nuestros técnicos; no vamos a tercerizar con otra empresa constructora.

Como podrán observar, el molino está llegando al puerto. Hay unos 200.000 kilos arriba de ese camión. En la siguiente imagen se pueden ver todas las partes del molino, todos los fierros que lleva. Hay unas 1.000 toneladas de hierro para armar el rompecabezas, pero está todo debidamente marcado, además de contar con los planos para hacerlo. Nuestra Ingeniería es una empresa española con mucha trayectoria, pero

todos los ingenieros que manejan este tema son uruguayos; a lo sumo son técnicos que también han estado en España.

En la siguiente imagen se puede observar que el galpón está terminado. También se puede ver al capitán compartiendo. Esta imagen tiene un mes y medio. También se puede ver el infaltable asado, que nosotros hacemos permanentemente con nuestra gente. Esto es un equipo que lo capitanea Diego Lugano y que, además, lo siente mucho.

Esto es lo que queríamos manifestar acerca de cómo es Cimsa, Cemento Charrúa.

Quedamos a las órdenes por cualquier pregunta que nos quieran realizar. También les queremos pedir, por favor, que vean que aquí puede haber un espíritu de ayudar a una empresa que tiene sus problemas, pero que también tiene el beneficio de la industria nacional, con el cual competimos, que es un 8% de las licitaciones del Estado.

Por otro lado, nosotros creímos totalmente en el gobierno que nos autorizó; me refiero al actual y al anterior presidente. Como dije, la última autorización total para hacer esta obra la tuvimos el 4 de enero de 2018, y pueden ver lo que hicimos. Es increíble. Ahí hay miles de tornillos apretados -habría que ir y ver eso-, y lo hicimos con ese equipito. Creo que estamos defendiendo el dinero de aquellos que trabajan afuera y traen su dinero porque creen en el país y en las reglas del país. No se pueden cambiar las reglas porque, si no, están condenando a la contracara, porque vamos a dejar sin trabajo a otra gente, vamos a afectar el mercado. Si solo dejamos al Estado ¿quién controla el precio? ¿Quién va a controlar que no se dispare?

Nosotros vendemos mejor calidad al mismo precio; eso hay que reiterarlo. El precio hace un año y medio que no sube, y nosotros nunca lo fijamos. Qué vamos a fijar si somos chiquitos; somos tomadores de precio. Todos los días entramos en la página para ver si Ancap tocó el precio, porque es quien lo aumenta y lo pone en su página. ¿En qué nos beneficia? Como no lo sube, seguimos con el precio que tomamos de Ancap, porque funciona como ente regulador del precio.

Lo que pedimos, por favor, es que este tema se vuelva a analizar. Podemos venir las veces que sean necesarias. Pedimos que la Comisión vaya a las plantas y vea lo que les mostramos y que, luego, pasen el tema al plenario, convencida, pero que vean las dos caras de lo que está pasando con el mercado, con la credibilidad del país y con una empresa que viene poniendo su dinero, dinero transparente, cumpliendo con todos los requisitos exigidos y que se encuentra con que le cambian las reglas de juego y la pueden hundir. Eso es lo que pedimos, que por favor se analice más en profundidad este tema y se convoque a todas las empresas, Ancap, Cementos Artigas. Inclusive, que se pregunte también sobre este tema a estas empresas. Podrán advertir que, en muchas ocasiones, el cemento de Ancap es el cemento Artigas que es un ciento por ciento extranjera. Y a aquellos que traemos la plata y somos uruguayos se nos castiga.

Reitero que lo que pedimos es que se estudie bien este tema con todos los involucrados.

Estamos a las órdenes para cualquier pregunta.

SEÑOR VERRI (Walter).- Antes que nada quiero dar las gracias a la delegación por estar aquí.

Han sido muy claros y muy sentidas las palabras; más que una exposición de empresarios, fue una exposición de uruguayos que apuestan al Uruguay, y se nota la diferencia. Creo que ello es muy bueno.

Lo que iba a preguntar lo alcanzó a responder el escribano Scaglia al final de su exposición con relación al proyecto de ley que, en definitiva, era lo que los movía a estar hoy aquí. Primero hicieron la exposición de lo que están haciendo y, después, al final, se refirieron al proyecto de ley.

Tengo enormes diferencias con ese proyecto de ley y este no es el momento ni el ámbito para manifestarlas. Seguramente, todos habrán leído las versiones taquigráficas al respecto; también hice algunas manifestaciones públicas. Creo que ese tipo de iniciativa no ayuda, no en el tema puntual del cemento, sino en ninguna circunstancia. Este tipo de subsidios encubiertos son de otra época y terminan perjudicando a todos, en definitiva, a los consumidores finales, que somos todos los uruguayos. Lo ideal es que Ancap sea competitiva porque es eficiente y no porque el Estado la esté ayudando a través de la caja grande, que es la de todos, que es a la que aportamos todos.

Como decía, tengo enormes diferencias con ese proyecto de ley; lo votamos negativamente y, reitero, este no es el momento ni el ámbito para discutirlo. La pregunta que iba a plantear iba en ese sentido.

Sin que ustedes hagan públicos los números de la empresa, según entiendo vuestra empresa comenzó importando para poder hacer un nicho de mercado mientras construían y recibían el compromiso de los gobiernos de la época -del anterior y de este- en cuanto al apoyo y a no cambiar las reglas de juego. Eso es lo que quedó claro. Si bien es cierto que hubo una, dos o tres conversaciones con el Presidente anterior y, seguramente, con el actual, no hay nada escrito. Ese era el objetivo por el cual ustedes avanzaron en toda la generación de las compras de las canteras, etcétera, etcétera.

Quisiera saber -es la pregunta que deseo formular puntualmente- si hoy los precios de importación en el Uruguay son muy distintos a los precios de producción de la industria nacional. No quiero decir que sustituyamos la industria nacional por la importación; no estoy diciendo eso. Pero es bueno saber qué tan lejos del mundo estamos, porque ustedes hablan de los mercados de Argentina y de Brasil. ¿Podemos producir a precios que produce el resto del mundo para poder competir en esos mercados? Si es así, el precio por el que estamos recibiendo el producto los uruguayos, ¿es el correcto o es el que está fijando Ancap por su ineficiencia?

SEÑOR SCAGLIA (Ricardo).- Voy a retomar con el final de mis palabras acerca del proyecto de ley que se aprobó en esta comisión.

Lo primero que venimos a plantear es que se analice nuevamente esta iniciativa porque, como empresa, no queremos que se politice un tema que es empresarial y queremos que no se afecte una empresa; queremos que nuestros accionistas no tengan que salir de un lado o de otro a defenderse. En definitiva, si bien ello generará mucha publicidad para la empresa, también perjuicios porque será un tema político, y no es nuestra idea. Estuve varias veces acá; ¡si habré estado!: tres años como presidente de Pluna y siete años en UTE. Hoy lo que queremos es evitar una politización del asunto y decir una realidad: que tenemos a esta gente, que estamos trabajando en este proyecto.

En cuanto a los subsidios que mencionaba el diputado Verri, creo que debe ser analizado por los legisladores pues no es lo nuestro venir acá a hacer comentarios con un enfoque político. Venimos a decir que hoy nosotros importamos cemento de mucha calidad pero, también, lo hemos producido acá. Eso que ustedes vieron en las transparencia, lo produjimos acá, que representa el 60% del producto, de toda la molienda, que lo tenemos acá. Con la fórmula que nos dan, sale exacto.

¿Si somos competitivos? Sí; por algo estamos haciendo la inversión. Analizamos toda la inversión y vamos a ser competitivos y vamos a vender nuestro producto a Brasil.

Esperamos que tanto este país como Argentina salga de sus problemas. Paraguay está bien. En nuestro país estuvo el INTN, que es el instituto técnico paraguayo, que analizó nuestro producto; quedaron encantados. Fueron allí, sacaron el producto cuando sale de la molienda y les dio 52 megapascales de resistencia contra 40, que es nuestra norma. En Paraguay la resistencia es de 32 megapascales. Es un cemento de alta calidad.

Respecto a los precios del cemento, cada seis meses aumentaba. Ahora hace un año y medio que no aumenta. Si seguimos así, mejor para el usuario.

SEÑOR VASILEV (Iván).- Yo, por deformación profesional, no tengo tanta facilidad de palabra como el escribano y, por eso, voy a los números, que son públicos.

El costo de fabricación lo puedo inventar y decir que soy más o menos competitivo. El precio de importación hoy del cemento que tenemos nosotros está apenas por encima del precio de exportación de la competencia, Cemento Artigas, que es la única empresa que está exportando.

Como podrán advertir, Cemento Artigas en las exportaciones tiene distintos precios, según vaya a Paraguay, Brasil o Argentina, pero cualquiera de esos precios está por debajo del precio de importación nuestro. ¿Qué quiere decir esto? Que con una buena gestión -estoy convencido de ello- el cemento uruguayo es competitivo a nivel internacional. O sea que hay que apuntar a la producción nacional y a la gestión de la empresa.

Yo sé de nuestra empresa y de cómo la gestionamos. Es a eso a lo que apostamos: al capital humano, aprovechando todas las capacidades técnicas que tiene el uruguayo porque es donde podemos competir con cualquiera. Por otra parte, la caliza que tenemos en la zona de Treinta y Tres es de muy buena calidad. En el sur de Brasil, que es hacia donde apuntamos porque lo necesitan, no hay caliza. Entonces, sí, se puede competir, con buen precio, haciendo una buena gestión.

SEÑOR VARELA NESTIER (Carlos).- Antes que nada, saludo a los representantes de la empresa.

Debo decir que estoy gratamente sorprendido por la información que nos brindaron. Me hago una autocrítica y asumo la responsabilidad que me cabe en el sentido de que desconocía el volumen de las inversiones realizadas y el desarrollo de las obras, tanto en Peñarol como en el interior. Es más -lo voy a confesar- : tenía la idea de que era una empresa importadora y no de una empresa que producía. Además, el proceso que ustedes señalan me parece absolutamente lógico, es decir, importaron para empezar a ganar un nicho de mercado y, luego, se instalaron como empresa de producción.

No voy a entrar a debatir aquí, como decía el diputado Verri, porque no corresponde hacerlo delante de los invitados, en cuanto a las razones que nos llevaron a votar el proyecto de ley en la comisión, pero quiero señalar que, desde siempre, esta comisión tuvo como guía no perjudicar a la industria nacional sino intentar -a veces nos hemos sentido frustrados en ese sentido- colaborar en su desarrollo, en el fomento y en el fortalecimiento.

Este proyecto apuntaba a eso, a que la empresa que tenemos, de todos los uruguayos, se fortaleciera en competencia -como se señalaba- con una empresa extranjera, que importa la producción. Pero ustedes son otro actor, distinto.

Interpreto la voluntad de toda la bancada de tomar en cuenta toda la información que ustedes han señalado y reconsiderar la redacción del proyecto de ley. Insisto que el objetivo era defender la industria nacional y creo que podemos encontrar caminos para

que en ese sentido haya una razonable convivencia entre las obras que el Estado desarrolla y el fomento de toda la industria nacional.

Quiero transmitir esa seguridad en el sentido de que nosotros nunca nos hemos cerrado en nuestras opiniones sino que siempre escuchamos otras. También digo que a veces nos pasa esto, no solo con este proyecto de ley, que una vez que votamos la iniciativa, aparece otra información que no tuvimos en cuenta. Siempre hemos actuado en consecuencia, abriendo un compás de espera para analizar la información recibida e incorporarla en el concepto del proyecto de ley que, insisto, es el que acabo de señalar.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Primero que nada, quiero agradecer la presencia de la visita, la información brindada y, también, felicitarlos por el emprendimiento.

Sin duda, el afán de este proyecto de ley que estamos manejando no persigue para nada una mentalidad estatista. Lo que nos interesa es que Uruguay tiene mineral de excelente calidad como para ser una potencia del portland. ¿Que la empresa estatal tenga problemas? Es una cuestión circunstancial. De alguna manera, nosotros estábamos intentando promover la mano de obra y la explotación racional y eficiente, al máximo, de nuestro recurso nacional.

Ya veremos lo que sucede pero, si tuviéramos que hacer una corrección, la haríamos en el sentido de que quedara claro que el objeto de la iniciativa es potenciar el fuerte que tiene Uruguay en el tema minero porque, justamente, allí es donde tenemos tantas ventajas respecto a toda la región, inclusive, en el Mercosur. Estén seguros de que serán tenidos en cuenta.

SEÑOR UMPIERRE (Washington).- Agradecemos vuestra presencia y la información brindada.

Al igual que el diputado Varela, tenía información de la empresa, pero no sabía de su dimensión. Conocíamos que tanto Diego Lugano como Godín estaban invirtiendo en esta área; como son figuras públicas, esto trascendió en algún lado, pero no sabíamos cuál era la dimensión del emprendimiento.

Queremos felicitar a la empresa por la visión de invertir en un área que, potencialmente, es muy amplia para el Uruguay en la región porque nuestra caliza es la de mejor calidad. Inclusive, en Río Grande Do Sul no existe este material y, entonces, es una oportunidad la exportación del *clínker* -no hablo del cemento molido- para todo Brasil. Entonces, una empresa que se instala para explotar el cemento portland en Uruguay estoy seguro de que no está pensando en el mercado interno porque, lamentablemente, nuestro país es muy chiquito como para querer desarrollarse de esa manera.

Como ingeniero estaba escuchando atentamente los estándares de resistencia de los que hablaba el colega: los 32 megapascal están dentro de las normas internacionales, pero un cemento con 40 megapascal es un cemento muy especial.

(Interrupciones)

——¿50? Mejor todavía.

Es por ello que creemos que la empresa está apostando a la calidad, que es donde un país chico tiene que apostar. Ahí estamos en un buen camino y por ello felicitamos a la empresa por estar invirtiendo en esta área, produciendo con alta calidad.

Quisiera saber si la empresa está pensando en otro tipo de cemento porque hay variedades que se pueden producir.

SEÑOR PRESIDENTE.- Sin duda, creo que fue pertinente que hayan solicitado ser recibidos por la comisión a fin de conocer la realidad de vuestra empresa. Ya lo hemos

manifestado, y consta en la versión taquigráfica, que todavía no votamos ese proyecto de ley. Es más: teníamos preparado nuestro informe en minoría pero, cuando hablé con la secretaria, entendí pertinente esperar a escucharlos porque creemos importante dialogar con una de las partes que, directa o indirectamente, está involucrada en el tema.

Asimismo, quiero resaltar el trabajo de la comisión, que siempre está abierta a recibir a las distintas delegaciones. Nos hemos enterado que hay una asociación de fabricantes de cemento portland, que sería bien interesante recibirla para hablar sobre esta iniciativa al igual que a la Cámara de la Construcción; lo digo como tema a resolver por parte de la comisión.

En cuanto a tratar de ser competitivos en la región, conocemos algunos números, como los de la empresa Ancap, que es un organismo público donde también hay directores de la oposición. Sabemos que el precio lo marca Ancap en el mercado interno y que, para ella, el negocio del cemento hoy en día es deficitario. Por lo que tenemos entendido el precio anda en el orden de los US$ 160 la tonelada y que el precio en la región es de alrededor de US$ 110 o US$ 120 la tonelada. Sin duda, la que está marcando el precio es Ancap, pero ustedes entienden que, a partir del buen manejo, del buen gerenciamiento de la empresa, no solo se puede ser competitivo en el mercado interno, sino que se puede trabajar para llegar a la región. Actualmente, existe una diferencia importante entre los precios de la región y el que marca Ancap. Quizás puedan profundizar un poco en este tema.

SEÑOR SCAGLIA (Ricardo).- Respecto a lo que decía el señor diputado Carlos Varela Nestier, quiero pedir nuevamente disculpas porque nos equivocamos; tendríamos que haberlos invitado a Treinta y Tres cuando compramos el predio para que vieran cómo estaba y para que ahora pudieran comparar. El 4 de enero nos autorizaron a empezar. Antes de eso, no movimos nada; no pusimos ni un tornillo hasta que no tuvimos la autorización notificada. Los tendríamos que haber llevado cuando no había nada, para que vieran el trabajo de hormiga que se hizo, trabajando muy, pero muy duro.

Nosotros nos enteramos por la prensa de esto. Nuestro personal está tan involucrado, está tan consustanciado con lo que está haciendo, que casi se nos cae. "¿Cómo es esto?" Hay algo que debe quedar claro. Por eso pido, como decía el señor presidente, que convoquen a los otros actores. La Asociación de cemento es Ancap de Artigas. A nosotros nunca nos invitaron, si bien saben lo que estamos haciendo. Hoy no fabricamos, pero molemos. Reitero: hoy, el 60% de la producción es uruguaya. Pero, en un año, pensamos estar fabricando. Creo que nos podrían invitar a la mesa pero, hasta ahora, no lo han hecho.

Sería bueno que las autoridades de Ancap informaran aquí que hace dos años se iba a firmar un acuerdo marco, que comunicó el Directorio de Ancap -no lo hicimos nosotros-, que no se pudo llevar a cabo. No sabemos qué pasó adentro de Ancap -se lo pueden preguntar a sus autoridades-, pero no se pudo llevar adelante ese acuerdo que establecía que nosotros le compraríamos *clínker* para moler a Ancap, una vez terminado nuestro molino. Ahora lo tenemos que comprar afuera. Eso es algo que se tendría que rever. Ahí tienen toda la industria nacional.

Lógicamente, no nos pueden vender hoy y mañana decirnos: "Nuestra planta está cerrada, no podemos producir, así que ustedes fúndanse".

Esta ley dice que el 50% es de Ancap y 50% de industria nacional. Hoy no tenemos la industria. Estas son industrias pesadas que no se instalan de un día para el otro. Si nos hacen eso, es como si nos dijeran: "Muchachos: cierren". Nos hacen hacer el trabajo

durante dos años y medio, consiguiendo bolsita por bolsita, para ir teniendo nuestro mercado, y después nos lo sacan. Entonces, ¡ya está!

El Estado hoy no está en un momento económico muy reluciente. El dueño de casa puede comprar algunas bolsitas para arreglar su hogar, pero las rutas, los puertos, los puentes, las grandes obras son del Estado. Si nos sacan un nicho en el que competir… Es la otra cara de la moneda: favorecemos a uno y liquidamos al otro. Eso debe quedar claro. Por eso es bueno que se analice todo y que se evite la politización. Hay que ver la realidad.

Siempre están invitados a ver lo que hemos hecho y lo que estamos haciendo.

En cuanto al tipo de cemento, vamos a hacer variedades similares, como decía el señor diputado Washington Umpierre, a lo que tenemos.

Respecto a los precios, sabemos que con la tecnología que tenemos vamos a ser competitivos. Ahora, también depende de la región. Lo que decía el señor diputado Washington Umpierre es así. Por ejemplo, el sur de Brasil no tiene caliza. Si hacemos *clínker* en Treinta y Tres… Cielo Azul está instalando. ¿Por qué instala US$ 200.000.000 ahí? Es por algo, ¿no? ¿A dónde apunta? Al mercado brasileño porque la caliza en Brasil hay que traerla de 1.000 kilómetros; además, no tienen buena caliza. Acá sí tenemos.

También está el tema del flete. Río Grande es mucho más caro que San Pablo en cuanto al flete para el cemento. Es una industria en la que el flete pesa mucho. Ahora estamos afinando el tema de Paraguay. El año que viene pensamos exportar a Paraguay.

Otra cosa importante que no dijimos -me lo recordaba el ingeniero Iván Vasilev- es que estamos en conversaciones con AFE para poder traer en sus trenes nuestra producción. Ya tenemos hecha la conexión de la vía de AFE en nuestro predio. Se va a hacer *clínker* en Treinta y Tres, se lo lleva por 20 kilómetros a la estación del departamento -20 kilómetros no son 300-, se cargan los vagones, se transporta, entra a nuestro predio y se descarga. Estamos empezando la obra. No se trata solo de los cimientos del molino, que es una obra de ingeniería muy, pero muy importante... ¿Cuánto lleva de hormigón la base?

SEÑOR VASILEV (Iván).- La base lleva 400 metros cúbicos de hormigón. Las medidas son de 4,20 metros por 5,60 metros.

SEÑOR SCAGLIA (Ricardo).- El galpón del *clínker* lo empezamos en febrero, para tenerlo pronto para junio. Mide 8.000 metros cuadrados. El tren pasa, nos deja el *clínker* y se va. Ya lo tenemos encargado y lo empezamos a señar. Utilizamos mucha mano de obra. Ahí hay galpones hechos por uruguayos. Todo eso está a vuestra disposición para que vean cómo venimos.

Les quiero agradecer nuevamente que nos hayan recibido y les pido, por favor, que analicen bien el tema en la Comisión; no tenemos interés en que se haga una discusión pública de esto.

SEÑOR VERRI (Walter).- El escribano Ricardo Scaglia pedía no politizar el tema. No es un asunto de politización, sino de visiones sobre cómo resolver un problema que tenemos con la generación de portland de Ancap. No es un problema de politización. Si fuera un problema de politización, utilizando un término futbolero, me estaría haciendo un gol en contra. Yo vengo de Paysandú, donde está una de las dos plantas de Ancap. En Paysandú está la más grande de ellas, la que tiene mejor tecnología. Además, en la zona hay canteras de muy buena calidad, como las de casi todo el país. Ancap las tiene en propiedad para muchísimos años de producción. Por lo tanto, si tratara de politizar esto, me estaría haciendo un gol en contra.

No es fácil explicar por qué no protegemos a Ancap. Es un problema de concepción de la economía, de cómo regulamos el mercado, de cómo apoyamos a las otras empresas, pero este no es el ámbito para discutirlo, delante de ustedes.

El año próximo aceptaremos la invitación -el Parlamento ahora entra en receso- para ir a visitar la planta de Treinta y Tres y la de Peñarol. Seguramente sea en las primeras semanas del mes entrante porque después comienza la campaña electoral.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la comparecencia de la delegación. Quedamos en contacto.

(Se retira de sala la delegación de la Compañía Industrializadora de Minerales S.A.)

SEÑOR VARELA NESTIER (Carlos).- Tomando en cuenta la información que hemos recibido y que podría haber otras visiones enriquecedoras del trabajo que ya hemos hecho con relación al proyecto de ley que aprobamos en su oportunidad mocionamos para que se reconsidere y, a posteriori, que se establezca, de común acuerdo, una agenda de reuniones para seguir trabajando sobre el particular.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

——Seis por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

Se va a reconsiderar el proyecto y, de común acuerdo, se elaborará una agenda de delegaciones a invitar.

(Ingresa a sala una delegación de la Dirección Nacional de Telecomunicaciones y Servicios de Comunicación Audiovisual del Ministerio de Industria, Energía y Minería)

(Ocupa la Presidencia el señor representante Carlos Varela Nestier)

SEÑOR PRESIDENTE (Carlos Varela).- La Comisión de Industria, Energía y Minería tiene mucho gusto en recibir a una delegación de la Dirección Nacional de Telecomunicaciones y Servicios de Comunicación Audiovisual del Ministerio de Industria, Energía y Minería, integrada por el director, ingeniero Rodrigo Díaz, y el asesor, ingeniero Nicolás Antoniello.

Han sido invitados porque hemos realizado modificaciones a un proyecto de ley enviado por el Poder Ejecutivo y, a partir de distintas opiniones que hemos recogido en el seno de este ámbito, nos parece fundamental conocer vuestra visión acerca de ellas.

SEÑOR DÍAZ (Rodrigo).- Estamos muy complacidos de expresar nuestras recomendaciones respecto al punto y quedamos a las órdenes para contestar las consultas que puedan surgir.

En primer lugar, me gustaría destacar algunos conceptos sobre el *must carry* o el deber de transportar como para establecer el marco teórico de las hipótesis en las que se sustenta.

El deber de transportar involucra a tres actores. El primer actor es el usuario de un servicio de televisión para abonados o de suscripción. El segundo actor es el que presta el servicio de televisión para abonados. El tercer actor son los servicios de televisión abierta que, en ambos casos, tienen la misma zona o zona similar, o sea, la zona donde está habilitada a prestar el servicio, en ambos casos, ¿verdad? El deber de transportar obliga a la televisión para abonados a llevar la señal de televisión abierta dentro de su paquete básico, digamos. Una de las ventajas más importantes para el usuario es que se simplifica la forma de ver el canal abierto. Desde luego que como está en la zona, puede ver el canal abierto en forma directa, pero debe tener la antena conectada, el

decodificador -si es televisión digital-, o la antena de cuernitos -si es analógico- ; le implica, por lo menos, cambiar la entrada donde están conectados los sistemas al televisor: el HDMI 1 al 2 o cosas por el estilo. Siempre implica un trabajo mayor. Con esto, el usuario ve simplificada la forma de recibir la televisión abierta dentro de la grilla del cable.

Hay que destacar que el usuario de la televisión para abonados, al estar en la misma zona, tiene derecho a recibir la señal abierta. Esta se presta en una zona de servicio autorizada. Todos los usuarios que están en esa zona, están habilitados a recibir esa señal; digo esto desde el punto de vista de los derechos que la televisión abierta involucra en su señal.

En segundo lugar, al prestador del servicio de TV para abonados le significa una contra: el consumo de recursos dentro su cable, lo que le implica llevar más señales de su zona. Al simplificarle al usuario la operativa, esa ventaja también la hace suya el servicio de televisión por cable. A la vez, mejora su oferta de señales. Dentro de su paquete, tiene más señales, lo que le reporta beneficios.

En tercer lugar, el otro actor es el titular del servicio de televisión abierta, que tenía que entregar su señal -hablando del *must carry* puro, come se había pensado en una primera instancia- en forma gratuita. Entonces, la televisión para abonados está obligada a llevar una señal que se le entrega en forma gratuita. La ventaja que tiene es que mejora su difusión dentro de la zona. Pensando en que es muy fácil encontrar la señal dentro del *zapping*, el usuario va a tener más posibilidades de ver la señal abierta que si tiene que cambiar de sistema o no tiene la antena y no la mira. Estas ventajas son claras. La señal se transporta sin alterar, con lo cual la televisión abierta, que cobra a través de la propaganda que incluye, al mejorar la audiencia dentro de la zona, tiene ventajas.

Simplemente, hice un *racconto* de las bases sobre las que se sustenta el *must carry*. Me parece importante destacar que el pilar fundamental, que es donde se sustenta el concepto, es que las áreas de servicio de ambos titulares sean similares.

En cuanto a los juicios de inconstitucionalidad planteados por distintos actores, la Suprema Corte de Justicia declaró inconstitucional el inciso que establece la gratuidad de la señal, por lo que -como hemos planteado en otras oportunidades- se generó una especie de contradicción en el sentido de que un operador -de cable o de TV para abonados- quedaba obligado a llevar una señal por la cual tenía derecho a cobrar. Ahí planteamos la modificación de establecer un precio máximo regulado, ya que uno de los actores está obligado a comprar algo sobre lo que no fija el precio; lo fija el otro. Por lo tanto, no se da el libre juego de mercado. Se tiene el derecho de comprar una cosa, pero el precio lo fija el que la vende. Esta es la justificación clara de que el precio tiene que ser regulado.

En cuanto a las modificaciones que se han planteado, nos parece muy básico preservar la similitud de las áreas, por lo que hablamos de los derechos. En esas hipótesis, los tres actores, de una forma razonable, mantienen un cierto equilibrio en sus intereses.

Asimismo, se agrega que también podrán incluir en su paquete básico las señales de los servicios que se encuentran fuera de su área de prestación autorizada. Entendemos que esto no es razonable porque viola el principio de sustento relativo a que no mantiene las áreas. Esto puede generar problemas con los derechos y afectar los intereses de las señales abiertas.

En cuanto a la televisión satelital, quiero destacar que la ley la excluía. Se trata de los satelitales de cobertura nacional. No es razonable que incluyan todas las señales de

su área, porque tendrían que incluir las señales de todo el país. Esa es la razón por la cual se excluían las televisiones satelitales. Nosotros planteamos la modificación de precisar que son las señales satelitales con cobertura nacional porque las otras deberían estar comprendidas dentro del *must carry*, manteniendo el criterio de coincidencia o similitud de las áreas.

Hay muchos titulares de cable que tienen autorización, como ampliación de su licencia, de TDH -Televisión Directa al Hogar- en zonas rurales del departamento. Si las zonas coinciden con la cobertura, deberían estar incluidas dentro del *must carry*.

Además, está el caso particular de las empresas que migraron a la televisión TDH, que antes estaban obligadas al *must carry*, igual que las otras. El Poder Ejecutivo les obligó a cambiar el sistema debido a la tecnología. La hipótesis fue no alterar las zonas de servicio, por lo que si antes estaban incluidas consideramos que deberían seguir estándolo, en tanto no hay un cambio en las áreas de servicio de esas empresas.

En cuanto al último cambio relativo a los servicios de televisión satelital de cobertura nacional o regional sujetos a su capacidad satelital, también aparece el tema de las áreas, por lo que no lo aconsejamos. Llevar las señales de Montevideo por un servicio satelital que tiene cobertura nacional o regional, no nos parece razonable porque también viola el principio de la coincidencia de zonas.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Hemos venido siguiendo este tema. Aquí vinieron las empresas de cable que estaban de acuerdo con la modificación, tal cual había venido, en el sentido de que las sacaba de la incertidumbre a la que habían llegado con el dictamen del tribunal.

Cuando discutimos la ley de medios, el tema del *must carry* fue medianamente discutido. Nunca me quedó demasiado claro. El problema es que estamos sumamente complicados porque esto de cobrar algo simbólico, como se dijo, con un precio casi testimonial… El argumento que había manejado el señor diputado Verri es que si algún canal del interior llevaba las señales de Montevideo, tendría mejor competitividad frente a otras ofertas. Sin ánimo de entrar a polemizar, ¿por qué seguir con el *must carry* y no solo decir que quien sea deberá transportar la televisión pública, que estarán obligados a llevar tantas señales y que deberán acordar con el cablero que corresponda? No sé si me explico. Ni pago ni nada; simplemente que el que acuerde, se meta dentro del cable.

No estoy en el tema. Estoy tratando de buscar una solución medio radical. Me parece que el *must carry* sí, porque es de interés del país que se conozca la televisión pública o los contenidos realizados a través de ella, pero lo demás son parches -como el de cobrar- que no llego a encajar en ninguna racionalidad. Esto de que la señal de una televisión abierta va por cable, sin duda tiene muchísimas ventajas para el emisor y para el creador de los contenidos, entre ellas, que además de estar en un paquete dentro del cable, se le está dando mejor señal y transportando todo lo que hace a su economía, o sea, la propaganda que realiza. Entiendo que las empresas quieran sacar más, cobrando más, pero no le veo salida al tema si no acotamos el *must carry*.

SEÑOR VERRI (Walter).- Después de discutir la ley de medios, parece que nos habíamos olvidado de lo polémico que es este tema. Cuando viene esta solución del Poder Ejecutivo, con el afán de buscar el equilibrio y de que ninguna parte quede afectada, se empezaron a tocar determinadas cosas que generaron un cortocircuito general muy grande.

(Ocupa la Presidencia el señor diputado Julio Battistoni)

——Lo digo así para que se entienda. Me parece que es así. Cada vez que viene un actor, mira el tema desde la óptica de su conveniencia; luego viene otro y lo mira desde una perspectiva distinta; vienen los cableoperadores y están de acuerdo con esto; después vienen los cableoperados del interior y quieren que todas las señales de los canales de Montevideo lleguen en las mismas condiciones, sobre todo a los canales fronterizos para evitar la penetración de la televisión de otros países.

Hay una serie de razones que se entrecruzan y coliden en muchos aspectos. Y cada vez que analizamos esto con mayor profundidad, advertimos que el *must carry* es el problema de todo esto.

El invitado pone como elemento central las coincidencias geográficas: "Tengo la obligación de transportar aquello que está dentro mi área territorial". Está bien. ¿Pero los cableoperadores del interior no tienen el mismo derecho de incorporar en su grilla aquellos canales que tienen realmente un desarrollo diferente? Yo vivo en Paysandú y no contrataría un cable que no tuviera los canales de Montevideo. A esos los dejamos expuestos a que se les pueda cobrar lo que quiera.

¿No será ese el mecanismo general, es decir, que el mercado regule, como hasta ahora, y no caer en esto que genera inequidades hacia una parte de la población?

Voy a dar otro ejemplo de que lo territorial tampoco es lo ideal. En las ciudades del interior -en casi todas- hay dos señales de cable que compiten y un canal de aire abierto. La señal de cable obligatoriamente tiene un canal local. Si usted obliga a esta señal de cable que tiene un canal local a llevar dentro de su grilla al canal de aire, lo va a tener que llevar, pero se termina el canal local porque el 100% de los televidentes del departamento van a estar en poder de esa televisión abierta. Es decir, el usuario de la televisión abierta va a tener televisión abierta -para los que no tienen el cable- y va a estar dentro de la grilla de los que tienen el cable. Abarca el 100%. Por lo tanto, el canal local desaparece. No va a haber quien quiera competir porque no puede hacerlo ya que la pauta publicitaria es muy reducida. Entonces ¿a dónde apunto con esto? A que creo que nos estamos metiendo a regular algo que tiene un claro contenido comercial.

Creo que el *must carry* está bien, pero ¿para qué? ¿Para transportar qué? Por ejemplo, la televisión nacional, que no tiene un contenido comercial sino que tiene un contenido cultural, nacional, de trasmitir lo nuestro, nuestros valores, nuestros principios, nuestra cultura, nuestras costumbres, y dejemos que el mercado regule lo comercial. Pienso que, de esa manera, hasta podríamos llegar a establecer la obligación de incorporar algunas señales más que los canales digitales que ha dado el Estado, que no son comerciales, que tienen otro fin en la zona de influencia, que los hay en todos los departamentos. Ustedes han otorgado canales digitales que están funcionando. En Paysandú hay un par de esos canales que funcionan y están haciendo un esfuerzo grande. El *must carry* en esos casos puede funcionar, porque no tiene un fin comercial. Creo que pretender meter dentro de esa obligación a los canales comerciales es donde distorsionamos el mercado. Esa es, por lo menos, la visión que yo tengo. No sé si he podido trasmitirles lo que creo del tema, pero pienso que cada cosa que uno va a seguir tocando va a generar la respuesta del otro, que está en desacuerdo porque lo afectamos, porque afectamos el negocio, etcétera. También hay que ser sinceros: hay derechos comerciales adquiridos.

(Ocupa la Presidencia el señor representante Carlos Varela Nestier)

——Hoy, por suerte, los canales nacionales de Uruguay son una marca registrada valiosa.

Les expuse mi caso. Tal vez por estar en la actividad política necesito tener la información de los canales nacionales, pero les puedo asegurar que un altísimo porcentaje de la gente de las localidades del interior contrata el cable porque tienen las señales de los canales nacionales. Es más: hasta que Direct TV -digo una marca; no sé si corresponde- no tuvo los canales nacionales, a muchísima gente no le interesaba. Entonces, hay un valor agregado comercial de muchos años de desarrollo, de una fuerte inversión que creo que lo estamos afectando con este tipo de obligaciones. Y, cuando intentamos ser justos, terminamos haciendo este enredo que, la verdad, no sé si es fácil de resolver, salvo que especifiquemos para qué tipo de canales existe la obligación de transportar el *must carry*.

No sé si fui claro. Tal vez la idea es un poco confusa, pero es lo que me surge naturalmente después de haber analizado este tema y de amargarme bastante porque, realmente me amargó haber tomado decisiones que después nos demostraron que estaban equivocadas.

SEÑOR ANTONIELLO (Nicolás).- Voy a tratar de resumir y responder algunas de las inquietudes planteadas.

Antes de los recursos de inconstitucionalidad, lo que establecía el principio detrás del *must carry* es que si yo tengo un canal abierto en una zona y tengo algún otro tipo de servicio, sea un cable o un satélite, en el caso particular del cable, la población que está dentro de esa área de cobertura que contrata el cable también puede recibir, en forma gratuita, la señal de televisión abierta. Simplemente con la antena del televisor ya la recibe; no tiene que hacer nada; no se le está agregando un derecho en detrimento del derecho del proveedor de la señal abierta, o sea, no se le está tomando la señal abierta y dándosela a alguien que no la tendría por derecho, porque es alguien que habita en ese lugar de cobertura. Esa era la versión original. Entonces, ¿por qué el *must carry?* Si lo puedo ver de todas maneras ¿para qué el *must carry?* El *must carry* es para ponerlos en situación de igualdad a todos.

Lo que sucede una vez que la población contrata el cable -de esto hay muchísimos estudios y estadísticas- es que deja de ver la televisión abierta y, entonces, los canales de televisión abierta se ven afectados. ¿Qué busca el *must carry?* Uno puede ver los dos, pero tiene que cambiar de aparato, agarrar otro control remoto, o cambiar la televisión. Entonces, lo que se hizo fue establecer que el del cable está obligado a llevar la señal y el de la televisión abierta está obligado a dársela al cable en forma gratuita. Esa era la versión original. ¿Por qué gratuita? Porque ya la daba en forma gratuita; la población de esa zona ya la tenía en forma gratuita; no se le estaba privando de una propiedad -que es la señal- a la televisión abierta para dársela a alguien que no la tenía. Esa era la versión original. Eso tuvo un recurso de inconstitucionalidad basado precisamente en que hay una propiedad de la señal y, de alguna manera, se le estaba dando a alguien que, si bien es el usuario, ya la podía ver. La Suprema Corte entendió que la acción de dársela a un tercero, aunque estuviera en la misma área de cobertura, era inconstitucional. Entonces, hay que recomponer esa situación porque, tal cual está planteada la ley, los dos tienen razón: los que la quieren dar y quieren cobrar por ello, porque fueron amparados por el recurso de inconstitucionalidad, y los que la quieren llevar gratis, porque ellos no recurrieron a la inconstitucionalidad, y por eso no los abarca, y por ley la pueden dar gratis. Entonces, sí o sí, hay que recomponerlo. Esa era la situación.

Por lo tanto, la recomposición que se propuso de parte del Poder Ejecutivo fue que, como la Suprema Corte dijo que era inconstitucional brindarla gratis, entonces, va a haber que pagarla y, además, se pone un tope, porque si no se topea es lo mismo que no darla. Si el propietario de la señal abierta le cobra al cablero o al otro lo mismo que le cobra a

alguien que está afuera de la zona -como si fuera la venta de una señal que es de su propiedad, y tiene el derecho a venderla-, es imposible que el cable no la pueda pagar y la pueda llevar; por eso es la regulación de un máximo de precio. Reitero que esa es la solución planteada por el Poder Ejecutivo.

En cuanto al tema de la cuota publicitaria, la ley estipula en otros artículos que esa señal se tiene que transportar tal cual. O sea que quien transporta la señal no es que no tenga derecho sino que está explícitamente prohibido por la ley modificar esa señal. Es decir, todo el paquete publicitario que yo tengo para señal abierta va, sin tocar, exactamente idéntico y con la máxima calidad posible. Eso es porque yo, cablero, no puedo bajarle la calidad para decir: “Mirá que mala que es la calidad de la televisión abierta”. Tengo que mandarla con la máxima calidad que me den y sin tocar la señal, o sea que la publicidad va igual, no afecto el paquete publicitario. De hecho, le estoy ampliando el paquete publicitario porque, si no me equivoco, según las estadísticas en Montevideo y en el área metropolitana, el 60% de la población tiene cable. Entonces, le estoy ampliando el alcance publicitario a la señal de televisión abierta en términos reales.

Con respecto a este punto concreto, una propuesta que se escucha es por qué no agarrar y obligar al resto del país a que lleve esas señales solo de Montevideo. Eso, a nuestro entender, presenta varios problemas, porque alguien puede preguntarse ¿por qué solo de Montevideo? ¿Por qué las señales de Montevideo y no las del resto del país? ¿Por qué no todos transportar todas? Eso sería imposible, porque si obligo a un cable a transportar todas las señales, voy a liquidar al cable, ya que tendría que meterse con un mínimo de sesenta y cinco o setenta canales adicionales, lo que significa el doble o el triple de la inversión que hoy tienen la mayoría de las cableras grandes, porque para las chicas es imposible pagarla. Entonces, no puedo obligar a que todos lleven todo.

Por otro lado, obligar a los canales de televisión abierta de Montevideo o de cualquier lado a brindar la señal en forma gratuita o a un precio regulado a alguien que está fuera de su área de cobertura no tiene sentido porque, seguramente -no soy abogado-, la Suprema Corte lo vuelva a tachar de inconstitucional, debido a que la propiedad privada de alguien se la estoy dando gratis a otro. Por eso digo que la modificación que plantea el Poder Ejecutivo para recomponer la resolución de la Suprema Corte es esa, y está confinada al área de cobertura donde la población por naturaleza, con una antena, ya puede recibir la señal.

Por otra parte, el Poder Ejecutivo propuso agregar que los servicios satelitales que no sean de cobertura nacional -el director ya explicó que los de cobertura nacional tienen el problema de que tampoco los pueden obligar a llevar todos los canales del país, porque esa es su área de cobertura, y porque también tendrían que poner en el satélite sesenta, setenta u ochenta canales más, lo cual es imposible-, que tienen la misma área que tenía, por ejemplo, en el caso de televisión paga, inalámbrica -similar a la televisión abierta pero paga, como es el caso de algunas empresas- para que el Estado pueda hacerse de esas frecuencias -porque esas frecuencias se empezaron a usar en el mundo y en nuestro país para telefonía móvil-, lo que hizo fue cambiar la tecnología. Se les dijo: antes transmitían por inalámbrico, básicamente por UHF, y ahora pasa a ser por satélite

El área de cobertura es la misma, no cambia ninguna de las condiciones del otorgamiento de la licencia, excepto la tecnología, entonces se mantienen todos los derechos y las obligaciones. Si antes uno tenía la obligación de transportar la señal, por pasar a satélite no se libera de eso; sigue con los mismos derechos y las mismas obligaciones. Esos fueron los dos únicos cambios. El primero responde a tratar de recomponer el recurso de inconstitucionalidad y, el segundo, a que si el cambio

tecnológico mantiene todas las condiciones, no queden liberados del tema del *must carry* solo porque cambiaron de tecnología y mantuvieron el área.

De acuerdo con algunas de las inquietudes vertidas, coincidimos con que lo más lejos que desearíamos llegar serían esas dos propuestas originales del Poder Ejecutivo y no empezar -como se mencionó- a agregar pareceres de todas las partes, porque eso es interminable.

Eso es todo lo que quería aportar. Gracias.

SEÑOR DÍAZ (Rodrigo).- Quería acotar algunos detalles.

Nosotros, como órgano asesor en la parte política de las telecomunicaciones y de servicios de comunicación del Poder Ejecutivo -me refiero concretamente a la Dinatel- dentro del Ministerio de Industria, Energía y Minería, nos preocupa llegar a una situación donde balanceamos intereses para lograr una solución que de alguna manera contemple esto.

Ustedes recibieron muchos actores, donde cada uno propuso y dio su visión. Nosotros hemos analizado eso y estamos tratando de llegar a una conclusión. Nuestro asesoramiento apunta a un equilibrio porque, desde luego, cada actor en particular tiene sus intereses, intereses comerciales, y nosotros, dentro de todos los actores, consideramos fundamentalmente a la población, al usuario, que en algunos casos queda como subyacente por allí, pero es uno de los principales que nos debe guiar en el dictado de la política nacional de telecomunicaciones y de servicios de comunicaciones y audiovisual.

Quería aclararlo porque, obviamente, uno puede ver que se afectan intereses como, por ejemplo, el caso que recién comentaba el diputado Verri del canal local del cable que se podría ver afectado porque la señal abierta del lugar estuviera dentro del paquete. Yo creo que en ese caso lo que cambia es que el usuario ya puede recibir la señal. Lo que estamos haciendo es simplificándole la vida al usuario. A lo que apunta ya lo hemos manifestado.

Muchas gracias.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Con respecto a este artículo 2° de la ley y viendo todas las idas y venidas y lo discutido, ¿están proponiendo mantener la redacción original que vino del Poder Ejecutivo o nos van a enviar alguna reconsideración para modificarla?

SEÑOR ANTONIELLO (Nicolás).- La propuesta concreta es mantener la del Poder Ejecutivo luego de que finalizó el proceso del recurso de inconstitucionalidad respecto a este artículo, y tiene dos agregados.

El tercer párrafo del artículo 2° dice: “Todos los servicios de televisión para abonados, con excepción de los satelitales de cobertura nacional, también deberán incluir, dentro de su paquete básico, […]”, y después sigue igual. O sea, lo que está agregado allí es “con excepción de los satelitales de cobertura nacional”. Esa primera corrección lo que hace es habilitar que un cambio tecnológico mantenga todos los derechos y obligaciones que tenía el otorgamiento de la licencia o de la autorización, porque no cambia en ningún sentido ni el área de cobertura ni ninguna otra característica excepto la tecnología.

El segundo agregado es toda la parte que especifica el tope del precio máximo a pagar. Uno de los últimos párrafos hace mención al precio máximo a pagar por todo concepto, y tiene tres literales a), b) y c), y el último dice: “La cantidad de hogares se

determinará conforme a los datos del último censo de población del Instituto Nacional de Estadística”.

Esos son los únicos agregados.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que la información fue suficiente. El criterio del Poder Ejecutivo queda claro y, obviamente, lo vamos a tomar en cuenta en el trabajo de la Comisión, porque hemos reconsiderado el tratamiento del proyecto que en su momento habíamos votado.

SEÑOR DÍAZ (Rodrigo).- Simplemente quiero agradecer la oportunidad de poder conversar sobre estos temas que nos preocupan a todos, y estamos a las órdenes por cualquier otra consulta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchísimas gracias.

No habiendo más asuntos que considerar, se levanta la reunión.

